>	GUIA DE APRENDIZAJE	001	Centro de Comercio y Servicios Regional Cauca	SENA

Programa de Formación: **ANIMACIÓN 3D**	Código**: 524109** Versión: **101**
Nombre del Proyecto: **DISEÑO Y DESARROLLO DE PROYECTOS INFOARQUITECTÓNICOS EN 3D PARA EL SECTOR DE LA CONSTRUCCIÓN**	Código**: 1830068**
Fase04: **POSTPRODUCCIÓN**	
Actividad (es) del Proyecto: **REFINAMIENTO DEL PRODUCTO 3D PARA SU EXPOSICIÓN Y EVALUACIÓN**	
Resultados de Aprendizaje: 436503 - REDIMENSIONAR PERMANENTEMENTE SU PROYECTO DE VIDA DE ACUERDO CON LAS CIRCUNSTANCIAS DEL CONTEXTO Y CON VISIÓN PROSPECTIVA.	**Competencia:** 240201500 PROMOVER LA INTERACCIÓN IDÓNEA CONSIGO MISMO, CON LOS DEMÁS Y CON LA NATURALEZA EN LOS CONTEXTOS LABORAL Y SOCIAL
Duración Guía (en horas):	**24**

> PRESENTACIÓN

El desarrollar una idea de negocio con efectividad, requiere de herramientas que nos permitan entender los pormenores de la misma y como sus componentes en el modelo de negocio se entrelazan, percibiendo la afectación y relación que tienen unos sobre los otros, sobre todo de una forma simple y rápida que nos de claridad no solo de que queremos hacer y para quien lo estamos haciendo sino también cuanto nos va a costar y que acciones requerimos hacer para llevarlo a cabo, es decir poder ver la estructura completa de nuestro negocio y entender como repercuten los bloques de esa estructura los unos sobre los otros.

El Business Model Canvas, es una herramienta muy útil en el proceso de desarrollar ideas de negocio que resulten verosímiles en aplicación y no solo se queden en sueños o ideas en un papel, con una practicidad y facilidad en su uso y comprensión nos permite explorar nuestras ideas de negocio con un panorama amplio que nos permite ver las relaciones de cada uno de los aspectos de mi propuesta de negocio.

COMENCEMOS >>>>>>>

!	ACTIVIDADES	01	REFLEXIÓN INICIAL

Comenzaremos viendo el video *"Aprende a manejar la herramienta Business Model Canvas con Enrique Cueva",* el cual explica de forma detallada la herramienta Business Model Canvas sobre su uso, conceptos y aplicaciones

https://www.youtube.com/watch?v=o7WYcdJw_x8&ab_channel=BiiALAB

También revisar material de apoyo disponible *("Modelo de Negocio Canvas_Material de Apoyo A3D.pdf")*

Al ver todo el material de apoyo, dese el tiempo para digerir la información dada y reflexionemos sobre lo siguiente:

-¿Cuál es el objetivo subyacente de esta herramienta?

-¿De qué trata realmente desarrollar una idea de negocio?

-¿Será que una herramienta como el BMC me ayudará a darme cuenta si mi idea de negocio es mínimamente viable?

Evidencias	Conoc	Desem	Produc	Ambiente	VIRTUAL	
				Materiales	NA	Devolutivos
					NA	Consumibles

!	ACTIVIDADES	02	CONTEXTUALIZACIÓN E IDENTIFICACIÓN DE CONOCIMIENTOS

A continuación, haremos una revisión del aspecto teórico de la herramienta respondiendo lo siguiente:

-Cuál es el objetivo de la Modelo Canvas

-Cuál es la función de cada uno de los nueve (9) segmentos del modelo Canvas.

Consigne esto en un documento digital (puede ser pdf o word) llamado *"ConceptosCanvas_Nombre del aprendiz"* aquí un ejemplo de cómo debe ser el nombre del documento:

ConceptosCanvas_Alvaro Correal.docx

Evidencias	Conoc	Desem	Produc	Ambiente	VIRTUAL	
				Materiales	NA	Devolutivos
					NA	Consumibles

!	ACTIVIDADES	03	CONCEPTUALIZACIÓN Y TEORIZACIÓN

Ahora formaremos equipos de trabajo (no más de 3 integrantes), personas afines con las que nos gustaría desarrollar una idea de negocio acorde con nuestra formación como artistas digitales, la idea es que podamos pensar en una propuesta que tenga el potencial de convertirse en un emprendimiento mínimamente viable, ya sea que preste un servicio o cree un producto el cual puedan en teoría vender a un segmento de mercado.

Para ello realizaremos un acercamiento inicial a la idea de negocio que tenemos en mente desarrollando cada uno de los nueve segmentos que conforman el Modelo Canvas,

Compartiremos esta primera iteración en clase con el instructor.

Evidencias	Conoc	Desem	Produc	Ambiente	VIRTUAL	
				Materiales	NA	Devolutivos
					NA	Consumibles

!	ACTIVIDADES	04	TRANSFERENCIA DE CONOCIMIENTO

Según las revisiones y sugerencias realizadas en la primera iteración de la idea de negocio y dado que lo requiera o no, haremos una revisión y perfeccionamiento de la información consignada para así fortalecer nuestra propuesta de negocio.

Consignaremos esta propuesta en la plantilla suministrada como material de apoyo *Business Model Canvas_Plantilla.docx*, el nombre del archivo debe ser: *"Idea de Negocio_Grupo01"*

Puede ser entregado en formato digital pdf o word

Evidencias	Conoc	Desem	Produc	Ambiente	VIRTUAL	
				Materiales	NA	Devolutivos
					NA	Consumibles

!	ACTIVIDADES DE EVALUACIÓN

Evidencias	02	Criterios	Técnicas e Instrumentos
Con Des Pro	Consigne la información solicictada en un documento digital (puede ser pdf o word) llamado *"ConceptosCanvas_Nombre del aprendiz"*	Los formatos y documentos entregados deben ser legibles y comprensibles	Observación, revisión evidencias

Evidencias	04	Criterios	Técnicas e Instrumentos
Con Des Pro	Consignar la propuesta de idea de negocio en la plantilla suministrada como material de apoyo, el nombre del archivo debe ser: "Idea de Negocio_Grupo0X" (esto según el número de grupo al que pertenezca)	La idea de negocio se plantea como un potencial realizable. Ser coherente con las propuestas de la proyección inicial, si no el porqué de su redirección	Observación, revisión evidencias

>	GLOSARIO	LOS TÉRMINOS QUE NO ENTENDISTE

Iteración : es el acto de repetir un proceso, para generar una secuencia de resultados (posiblemente ilimitada), con el objetivo de acercarse a un propósito o resultado deseado.

>>>>>>>>>>>>>

>	REFERENTES BIBLIOGRÁFICOS	PARA UNA INFORMACIÓN MAS COMPLETA

Alexander Osterwalder, Yves Pigneur (2011). Generación de modelos de negocios (Business Model Generation).

>>>>>>>>>>>>>>>>>>>>

O	AUTORES

Nombre	Cargo	Dependencia
Alvaro Antonio Correal Cortes	Instructor	Industrias Creativas Centro de Comercio y Servicios
		6 de febrero 2021